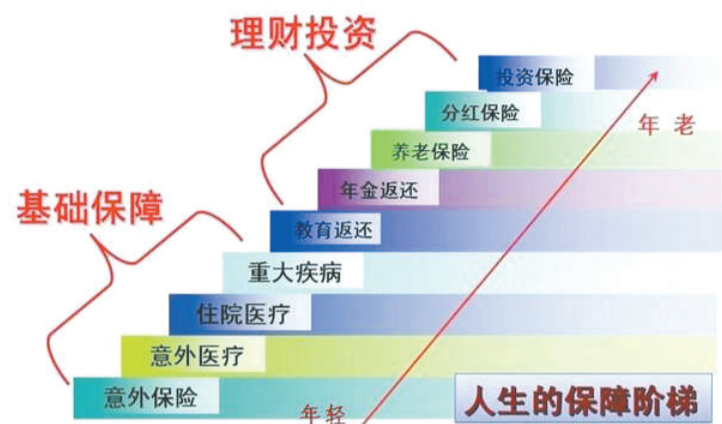


热点聚焦

# 退休老年人如何理财?

提前保险规划可安享晚年



当今社会上许多老年人在经历年轻时的生活磨炼后,往往还要面临第二次生活压力,他们挂念的是如何帮儿女买房提供部分首付支持,如何在儿子操办婚礼时给出一个大红包。那么,如何办才能做好资产配置呢?

## 【理财案例】

刘先生夫妇退休前都是老师,两人每月养老金为4000元左右,刘先生夫妇生活节俭,每月生活支出约为2500元。目前,二老拥有活期存款2万元,定期存款30万元,以及一套价值60万元的商业住房。老两口除了社保之外,没购买任何商业保险。

虽说刘先生夫妇已经告别了家庭成长期的种种压力,开始步入衰老期享受养老生活,但在如今房价、物价居高不下的状态下,爱子心切的老两口依然希望能为儿子减轻点生活压力。儿子今年26岁,计划2年后结婚,刘先生夫妇希望能在儿子买房结婚的时候出份力,减轻儿子的生活负担。

## 【理财目标】

1、短期来说,二老希望能力所能及地为儿子准备一笔资金,用于儿子买房的部分购房首付及婚宴置办。

2、长期来看,考虑到自身情况,二老希望能够享受健康、快乐的晚年生活,同时希望能够有足够资金完成二人旅游、社交等需求。

## 【理财建议】

根据目前刘先生夫妇的家庭情况来看,中国银行麓谷支行财富管理中心理财经理黄奋建议在平衡家庭支出的前提下,合理规划家庭的结余资金,为家庭提供更多的保障并有条不紊实现家庭目标。

## 【理财规划】

活期储蓄备用,灵活规划。根据刘先生夫妇的家庭储蓄情况来看,目前在活期储蓄上已有2万元,建议刘先生夫妇可以再拿出3万,共计5万元左右资金作为日常开销和应急资金存到账户里,以备不时之需。可以进行如中银理财中的“日积月累”灵活理财,低风险、高流动、随时取,在具备了活期存款“随存随取”优势基础上,收益高于活期存款。

做好资产配置,用钱生钱。目前刘先生夫妇已有定期存款30万元,以及一套价值60万元的商业住房,除了必要的生活支出外无负债。因此建议刘先生夫妇可将目前定期存款的40%投入基金市场,用于定额定期投资,基金定投的主要优势在于不用判断波段,降低总体投资成本。除了基金外,适当搭配低风险指数的理财产品也很必要,建议将余下40%左右的资金购买固定收益类理财产品或国债,可以使资产保值的同时获得收益,为2年后结婚的儿子减轻购房及婚宴的经济负担。

提前保险规划,安享晚年。根据刘先生夫妇家庭的需要及年龄情况,建议夫妻二人提前做好保险规划。从目前家庭收入及支出情况来看,二人的社交及旅游资金不要担心,需要重点注意的是防止意外的发生。因此,建议将30万中剩余的20%,配置5万-6万左右的意外险和养老医疗保险,能更好地保障刘先生夫妇有一个健康的晚年养老生活。

潘海涛

## 互联网保险迎风口 服务与理赔是关键

在时下最为热门的互联网金融浪潮下,保险作为金融行业的重要子板块,其触网进程引人注目。自2015年国务院政府工作报告中首次提及“互联网+”概念以来,在技术不断成熟的条件下,“互联网+保险”发展更是风起云涌,劲头十足。

据中国保险行业协会最新发布的人身险网销经营数据显示,今年前三季度互联网人身险保费再创历史新高,首次突破1000亿元,实现累计年化规模保费1181.9亿元,是去年同期的4倍,占人身险行业1-9月保费总收入的比例达到6.3%。

近年来,传统保险销售渠道面临较大的瓶颈,在未来新增保费市场中承载的作用势必会越来越有限。显而易见,互联网渠道将会成为重要的销售方式。据测算,随着80后、90后逐渐成为保险的重要消费人群,互联网所能承载的市场增量空间将越来越大,十年后有望达到6万亿美元的保费规模。

保险触网是“互联网+”时代下的主流趋势,传统保险公司也已认识到互联网战略的重要性,并将“拥抱”互联网渠道作为公司未来重要的战略环节。记者了解到,目前我国保险企业中,中国平安和中国太保均已建立了相对完善的互联网战略体系。两家险企都属于综合保险集团,且都尝试了从多个平台打造互联网接入渠道,为客户提供全方位覆盖的网络接口。

可以说,互联网对于传统保险销售渠道是有力的补充,好处在于可以升级和帮助代理人更好地服务客户,提升服务体验,提高承保效率。不光如此,经过近年来的快速发展,我国互联网保险也在经历不同的成长境界。

首先是1.0版本,即渠道创新。正如前言所述,互联网渠道创新可以缓解传统保险营销困境。2014年我国互联网用户规模大约6.49亿人,今年移动互联网用户规模更是达到了近9亿人。互联网渠道可以较低的成本为保险公司带来一个规模持续增加的潜在客户群体。数据显示,目前已有61%的保险公司既有自建互联网平台,又与第三方平台合作。

其次是2.0版本,即场景与产品创新。互联网的生态环境为保险公司的产品设计提供了新颖场景和丰富标的。在刚刚过去的“双十一”购物节,众安保险斩获超过2亿

保单,保费收入逾1.28亿元,而这2亿多保单基本来自退运险、货运险、信用保证险、小米手机意外保等险种。

同时,新技术也正在改变传统定价模式,为实现精确定价、动态定价创造可能。随着车联网的技术应用,已有互联网车险产品实现了传统车险定价模式由按车型定价向使用行为定价转变,而智能可穿戴设备的出现,也使得传统健康险产品的定价模式由静态定价转为动态定价成为了可能。

第三则是商业模式创新,也就是3.0版本。在互联网与保险融合后,保险盈利方式变得更加多元化,一方面可以深耕保险领域,通过产品优势、压缩渠道成本,提高盈利水平;另一方面则可通过构建生态圈,使用跨界竞争、客户迁徙战略建立竞争优势,又可以打造闭环流程,从产品信息浏览、咨询、购买,再到后续产品服务全部在线上完成,提升用户体验。

而且,保险基于传统业务而设定的组织结构在面对变化迅速的互联网保险业务时决策流程过长,反应速度过慢,未来扁平化将成为互联网保险公司组织结构的发展趋势。

就目前业界实践来看,股东互联网背景凸出的众安保险则正处在了2.0与3.0版本之间。开业2年来,作为国内首家互联网保险公司,其依托互联网渠道实现了高速发展。截至2015年6月,众安保险从行业保费收入的第59名上升到第31名;而互联网思维也几乎贯穿产品开发的全过程,此外其还为许多新兴行业提供行业产品风险解决方案。

纵然互联网保险在线上的百般优势,但依旧不能回避线下服务与理赔等诸多环节。互联网保险虽改善了消费者和保险产品之间价格信息不对称的问题,但仍难以解决由于保险产品本身设计较为复杂的特性,进而导致的二者之间质量信息不对称的问题。因此,线下仍然是互联网保险的重要一环。

有专家指出,线下实体经济中的产业链孕育着丰富的保险产品消费场景,容纳着整个经济体的巨大消费力,提供了互联网和线下客户无缝对接的购买入口,既是催生互联网保险的“襁褓”,也是互联网保险赖以生存的根基。离开与产业链的协同发展,互联网保险必是无水之源。郭家轩

## 国内首款类货币 保险理财产品问世

今年三季度A股市场大幅调整,投资者纷纷选择现金管理类理财产品作为股市“避风港”。伴随着最近央行再次“双降”,安全性高、收益好、稳定性强的类货币产品更易受到市场热捧。最近,关注“微信理财”的人会发现,在理财通项下,一款保险理财产品几乎每天都占据

“今日人气”的页面,这就是由嘉实基金管理有限公司、中国人寿养老保险股份有限公司(国寿养老)等跨界推出的国内首款类货币保险理财产品——国寿嘉年。该产品自6月11日上线以来管理规模已经达到45亿元,用户数量超过100万,年化收益率为4.0437%。

和讯

免费领取科普书籍/免费送书/有奖阅读:

## 教您轻松调理关节骨病

筋骨骨痛怎么办! 免费教您调理关节骨病的好方法,让您免受痛苦折磨,并且节省大量医药费。

现在就拨打免费领书电话400-600-8897,您就可以免费领取一本骨病科普书,它是两代科学家历经60年的研究结晶,书中详细讲述了颈腰椎病、膝关节病、骨质增生、等各类骨病的发病原因和调理方法! 一看就懂,一用就受益!

书中对这种神奇方法进行详细讲解,配以丰富的图解和治疗案例,通俗易懂,只需抽出半天时间阅读,就能轻松理解并掌握!

您只要按书中的指导方法坚持去做,痛苦

都会一天天减轻,直到完全康复,拥有让别人羡慕的好身板!

书中重点介绍的专家是美国科学家韦勒教授,1954年,他的研究成果让小儿麻痹症逐渐在世界上消失,50年后,他的研究结论又教你轻松调理关节骨病,让骨病患者重见希望!

即日起,为答谢本报订户,免费赠送书2000本。如果你打通电话,你马上会发现,一切都是免费的! 真实的! 不用花钱购买,也不用承担任何税费和物流费,免费送到家。如果您或您的家人患有骨关节病,赶快拨打电话领取,每户仅限一本!

免费领取热线:400-600-8897